



Collaborer avec un agent commercial

Faire appel à un agent commercial qui négociera des contrats pour le compte de l'entreprise offre de nombreux avantages. **Éric Gautier de Lahaut**, agent commercial indépendant du secteur industriel, nous en dit plus.

Quel est votre spécificité ?

Éric Gautier de Lahaut : L'agent commercial indépendant du secteur industriel a une double spécificité, un professionnel de la vente et une expertise technique pointue de son secteur industriel. Pour illustrer mes propos, je vais vous citer mon savoir-faire qui est la compression des poudres. J'interviens dans le domaine pharmaceutique dans la fabrication des comprimés et la mise sous blisters de ces mêmes comprimés, et également dans le domaine lessiviers pour les pastilles de lave-vaisselle, dans le domaine automobile pour les pastilles d'airbags ainsi que dans le domaine agro-alimentaire et plus particulièrement dans la confiserie pour les pastilles. J'ai donc une connaissance pointue de la fourniture d'outillage pour presses à comprimés et blistéreuses et peut ainsi représenter des entreprises leaders mondiales de ce secteur.

Quels sont les avantages pour l'entreprise ?

Éric Gautier de Lahaut : Activité



L'agent commercial doit avoir une bonne connaissance des produits qu'ils représente, comme **Éric Gautier de Lahaut** sur les compressions de poudre.

en pleine croissance, l'exercice de la profession d'agent commercial indépendant permet aux entreprises de bénéficier des services d'un commercial non salarié pour leur compte, évitant ainsi les coûts liés à un poste en interne de ce type. Une entreprise

étrangère peut ainsi couvrir le marché français sans frais d'installation d'une structure. Cette option s'avère une bonne stratégie dans un marché concurrentiel, où les relations consolidées avec des clients potentiels sont la clé.

Quel est le statut d'un agent commercial ?

Éric Gautier de Lahaut : Selon l'article L. 134-1 du Code de commerce, l'agent commercial est un indépendant. L'agent est mandaté pour négocier et conclure des contrats de vente pour le compte de son mandant. Il a donc un pouvoir étendu puisqu'il peut conclure au nom d'un autre. Un agent est un dirigeant d'entreprise, j'ai créé GTS (Gautier Tabletting Services) en 2016. J'organise mon temps de travail et endosse les responsabilités d'un chef d'entreprise. La spécificité est la rémunération par des commissions. Celles-ci peuvent être données sous la forme d'un pourcentage des ventes ou d'une somme fixée à l'avance. Le contrat est la base dans ce métier, s'appuyer sur la Fédération Nationale des Agents Commerciaux (FNAC) est primordiale pour cadrer les engagements et échanger sur le métier.

FNAC Centre-Val de Loire

www.agentcommercial.fr

Tel : 06 50 55 89 68 - 06 09 40 79 20